



*Al servicio
de las personas
y las naciones*

**SERIE DOCUMENTOS DE TRABAJO PNUD – DESIGUALDAD NO. 2016/08
DICIEMBRE 2016**

**LA ECONOMÍA MORAL DE LA DESIGUALDAD EN CHILE:
UN MODELO PARA ARMAR**

Raimundo Frei

La Serie de Documentos de Trabajo PNUD – Desigualdad recoge contribuciones a la discusión sobre el fenómeno de la desigualdad en Chile, en el marco de la línea de investigación en esta materia impulsada por la oficina de PNUD en Chile. Las expresiones y opiniones contenidas en los artículos pertenecen a los autores y no reflejan la posición oficial de PNUD sobre las materias tratadas.

La economía moral de la desigualdad en Chile: un modelo para armar

Raimundo Frei

Serie Documentos de Trabajo PNUD – Desigualdad No. 2016/08

Diciembre 2016

RESUMEN

En este documento se muestran distintas representaciones sobre la distribución de bienes socialmente deseados, los cuales están a la base tanto de la tolerancia como de la crítica a las desigualdades socio-económicas. Se utiliza el concepto de economía moral para sostener que estas representaciones se fundan en la experiencia cotidiana y en la moralidad de cada grupo social. Además, se propone un modelo de argumentación que sirva como herramienta heurística para analizar su estructura moral. El modelo está basado en la conjunción del análisis funcional argumentativo de Stephen Toulmin con la propuesta de Kathya Araujo para estudiar normas sociales. A través de éste, se revisan siete argumentos centrales de la economía moral en Chile: la meritocracia demeritante, la meritocracia credencialista, la meritocracia crítica, la meritocracia como ideal de igualdad, la igualdad de oportunidades, el repertorio de necesidades, y la igualdad de trato. El material empírico consiste en ocho grupos de discusión elaborados en el contexto del próximo informe del PNUD Chile sobre desigualdades.

Raimundo Frei

Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo

Santiago, Chile

raimundo.frei@undp.org

1. INTRODUCCIÓN: ¿QUÉ ES LA ECONOMÍA MORAL?¹

Cuando se nombra la palabra ‘economía’ afloran múltiples ideas y representaciones. Se escucha hablar del funcionamiento y del curso de la economía –relacionado con tasas de crecimiento, inversión y empleabilidad– o se discute sobre transacciones de bienes y servicios, distribución de recursos o leyes de oferta y demanda. La conversación también abarca las prácticas cotidianas mediante las cuales las personas administran sus propios hogares: la llamada ‘economía del hogar’. En este uso, la economía refiere a operaciones del mercado, o a su uso incluso más originario, a la administración de bienes por parte de la cabeza del *oikos* (‘hogar’ en griego, raíz de donde deriva el término economía, las leyes del ‘oikos’).

Economía moral es un término mucho más moderno y fue acuñado –o puesto en boga– por el historiador inglés E.P. Thompson, en su famoso trabajo *The Making of the English Working Class* (Thompson 1963). Con este concepto, el autor apuntaba a los sentimientos de injusticia e inseguridad que estaban a la base de las protestas obreras y de los sectores pobres de la Inglaterra del siglo XIX cuando, por ejemplo, los precios del pan subían, provocando saqueos a tiendas y almacenes. Didier Fassin (2009) ha mostrado que esta primera idea de ‘economía moral’ –que no fue desarrollada exhaustivamente por el propio Thompson– fue fortalecida por otras investigaciones desde la ciencia política y la antropología, que ahondaban en las prácticas de resistencia de grupos subalternos.

Frente a estos posibles significados del término economía moral, Fassin propone un giro, una definición más atenta al adjetivo ‘moral’ que al sustantivo ‘economía’. Para Fassin, el término (y su potencia crítica) se entiende como “la producción, distribución, circulación y uso de sentimientos morales, emociones, valores, normas y obligaciones en el espacio social” (2009: 37).² Economía moral refiere aquí entonces a la manera como se utilizan los sentimientos morales en la discusión pública, especialmente, en el curso de controversias políticas que de alguna manera

¹ El autor agradece los innumerables comentarios al modelo aquí propuesto, recibidos en el curso del último año. Especialmente a Vicente Silva por trabajar en detalle cada uno de los modelos argumentales que se discuten aquí. Agradezco también a Osvaldo Larrañaga, Matías Cociña, Denise Falck, Rodrigo Herrera y Maya Zilveti por discutir las ideas de fondo que se presentan aquí sobre la justificación y la crítica hacia desigualdad en Chile. A Kathya Araujo por su lectura atenta y generosa al texto. Versiones previas también fueron presentadas en el coloquio de Justicia Social organizado por Oscar Mac-Clure y Emmanuelle Barozet, y en la Conferencia COES-Desigualdad, en el panel ‘Procedural justice in highly unequal contexts: fair treatment, respect, and rules’, organizado por Mónica Gerber y Cristóbal Moya. En ambas ocasiones recibí constructivos y críticos comentarios. Especialmente agradezco en ambas ocasiones los comentarios de Juan Carlos Castillo e Ismael Puga. Por último, a Julia Cavieres que me ha ayudado en la coherencia final del texto. Todas las debilidades del texto son ciertamente de mi responsabilidad.

² Traducción propia.

excluyen a ciertos grupos de la sociedad, como son los inmigrantes en la Francia contemporánea (Fassin 2009: 40-42).

Mau (2004) utiliza el mismo concepto para entender uno de los conflictos centrales de las sociedades: la distribución de bienes socialmente deseados. Si las sociedades históricamente se han construido en base a relaciones sociales desiguales y jerárquicas, donde ciertos grupos adquieren en mayor medida esos bienes mientras otros carecen de ellos, la economía moral remitiría en esta conceptualización a la justificación que hace plausible y soportable vivir en un mundo de desigualdades, a veces consideradas injustas e ilegítimas, en otras toleradas y aceptadas. En este documento se quiere indagar precisamente en esas representaciones y justificaciones, utilizando el concepto de ‘economía moral de la desigualdad’.

Ahora bien, en la línea de Stephen Mau, la economía moral de la desigualdad tiene la intención de cambiar el foco de la discusión sobre la justicia desde un debate filosófico –prolífico desde los orígenes de ésta– hacia los sistemas de valor y repertorios de evaluación que los individuos en su cotidianidad utilizan. No se trata de desmerecer la discusión teórica y los aportes de figuras como John Rawls o Ronald Dworkin, sino de repensar, a partir de los propios individuos, la relación entre la economía fáctica –cómo se organizan las sociedades en la esfera económica– y la economía moral –cómo se evalúan, imaginan, critican o legitiman las relaciones que ahí se instauran. Se trata, entonces, de captar lo que Andrew Sayer denomina “lay morality” (2005): la moralidad común y corriente que dota de contenido las normas sociales puestas en práctica en cada sociedad.

Lo que la gente cree, discute y piensa siempre ha sido el foco de estudio de la investigación social, cosa que se evidencia en los primeros estudios empíricos sobre visiones de justicia y desigualdad (entre muchos, ver Kluegel y Smith 1986; Kluegel, Mason, y Wegener 1995). No obstante, en estos estudios se ha recurrido constantemente a categorías conceptuales construidas previamente por los investigadores (e.g. individualismo vs igualitarismo). El problema de este enfoque no solo ha sido la aprehensión a priori de las opiniones de las personas, sino que las investigaciones se han topado recurrentemente con la misma encrucijada: los individuos escogen alternativas de respuesta que para los investigadores resultan contradictorias entre sí. En vez de expresar opiniones claras y distintas, más bien las encuestas mostraban –y aún lo hacen– opiniones supuestamente conflictivas (por ejemplo, individuos escogerían a la vez frases que contienen elementos normativos ‘individualistas’ y ‘colectivistas’). Una forma de salir de esta contradicción fue decir que los individuos tenían ‘la conciencia dividida’ entre valores individualistas e igualitaristas, meritocráticos y estatistas.

Luego, la investigación avanzó en mostrar no sólo los ‘principios de justicia distributiva’ (por ejemplo, igualitarismo) sino cómo las personas atribuían ‘mejores’ y ‘peores’ sueldos a distintas ocupaciones. Con esto último no sólo se quería estudiar ‘principios de justicia’, sino ‘principios de recompensas’ y, de esta forma, ver en qué medida las personas distribuían mejores o peores salarios según ciertos criterios de atribución (género, status ocupacional, años de estudios). Para ello, se utilizaron preguntas en las cuales las personas declaraban cuáles eran los salarios que distintas ocupaciones recibían en promedio (percepción del sueldo real) y cuáles serían los salarios justos para esas mismas ocupaciones (e.g. para un obrero de la construcción) (ver Jasso 1980). A nivel global, los individuos percibirían que existe una brecha entre lo que las personas ganan y debiesen ganar, a la vez que los encuestados creen que las ocupaciones altas (gerentes o dueños de empresas) debiesen ganar más que las ocupaciones bajas (e.g. obreros). Esta segunda estrategia es especialmente importante a la hora de hacer estudios comparados (Castillo 2011) pero aún deja intacta la pregunta sobre cómo se representan y se discuten estas reglas de atribución. El concepto de ‘economía moral de la desigualdad’ que aquí se pone a disposición apunta a esclarecer las reglas de significación detrás de estos procesos de atribución, a partir de una investigación sobre cómo las personas discuten sobre igualdad y desigualdad.

Es central entender que los individuos entran a cualquier discusión portando no sólo ideas o representaciones sobre las diferencias socio-económicas, sino también trayendo sus biografías, sus trayectorias y las experiencias que surgen de sus posiciones sociales. Es decir, las personas traen a la mesa una idea de igualdad o desigualdad que se alimenta tanto de las formas de significación que una sociedad produce sobre ésta (ideas que se desarrollan ya sea en la conversación familiar, en los libros escolares, en los medios de comunicación o en las reglas institucionales), así como experiencias concretas de sus vidas, que iluminan lo que puede ser la igualdad o la falta de ella.

Este documento de trabajo ofrece, además, un modelo metodológico para acercarse a estas representaciones y sus experiencias asociadas. Es un ‘modelo para armar’ en el sentido que identifica distintos componentes argumentales que se pueden ir ‘ensamblando’ de acuerdo a los modos de significación y experiencias que los investigadores encuentran en sus materiales de investigación.

Utilizando este dispositivo, se sintetizan siete modelos discursivos que estructurarían la economía moral sobre la desigualdad en Chile, sus consensos y conflictos. En estos siete modelos discursivos se revela el peso del esfuerzo y las credenciales educativas como argumentos para tolerar la desigualdad en Chile, así como la importancia del ideal de la igualdad de trato como

crítica a las relaciones jerárquicas. Dentro del marco de preparación de un informe sobre la desigualdad del Programa de Naciones Unidas en Chile, se realizaron ocho grupos focales de donde se extraen metódicamente estos argumentos³.

La relevancia de entender la economía moral de la desigualdad no es evidente, especialmente cuando se percibe que el cambio de reglas de la estructura económica o de los sistemas fiscales es la única solución para enfrentarla. Sin embargo, la posibilidad de tomar estos caminos de cambios estructurales en democracia está –o debiese estar– siempre basada en argumentos de justicia que los individuos pueden apoyar o rechazar. Dicho de otra manera, las representaciones de igualdad y justicia tienen un efecto práctico para las políticas públicas y las propuestas de cambio social, en la medida que la economía moral dominante pone límites a lo que es deseable normativamente en términos de derechos universales, o también para apuntalar aquellos argumentos que permiten alcanzar sociedades más justas.

En la siguiente sección se ofrece un modelo de análisis argumental, elaborado a partir de la conjunción del modelo de argumentación de Stephen Toulmin (2007) y el análisis de normas sociales elaborado por Kathya Araujo (2009). Luego, se presentan los siete argumentos, mostrando tanto las partes de los éstos como algunos ejemplos concretos extraídos de los grupos de discusión, para finalmente concluir explicando el peso de cada argumento en las representaciones de justicia e igualdad que se sostienen en la conversación pública chilena.

2. UN MODELO DISCURSIVO PARA ARMAR

La economía moral de la desigualdad tiende a plasmarse en discusiones cotidianas sobre cómo es y cómo debiese ser la sociedad. Aparece, así, cuando se conversa sobre lo que es justo e injusto, sobre cuándo una persona merece ganar más o menos que otra, cuando se cuentan anécdotas y experiencias de sentirse aventajado o perjudicado, o cuando se expresan sentimientos de frustración y rabia por el lugar en que uno nació. Es en esas circunstancias que surgen precisamente argumentos y posiciones que pueden ser analizadas sistemáticamente. Se necesitan dispositivos analíticos eficaces para captar estas dimensiones envueltas en esas discusiones, así como para identificar cuáles posiciones son más centrales que otras.

³ Un análisis de estos grupos ya fue presentado en esta misma serie de documentos de trabajo por Maya Zilveti (2016). En el anexo se encontrarán detalles de la muestra y modo de contacto de los participantes.

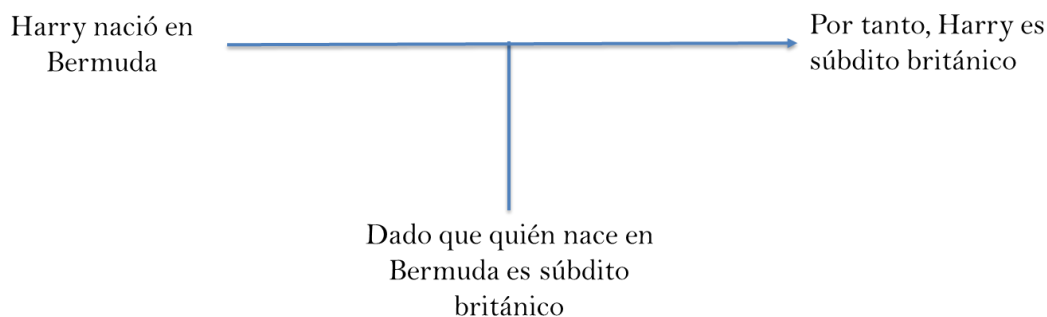
En la tradición del análisis crítico del discurso (Reisigl y Wodak 2009), Forchtner (2014) propone utilizar un modelo simplificado de argumentación de Stephen Toulmin como artefacto heurístico para analizar estrategias argumentales:

El modelo simplificado de Toulmin es el siguiente:



(Toulmin 2007 [1970]:135)

El modelo intenta captar tres componentes principales de toda argumentación. Un hablante desea afirmar algo (un *'claim'*) y para ello presenta cierta información básica, una evidencia o un conjunto de hechos (*'data'*). Dice Toulmin: “como punto de partida contamos ya con una distinción establecida: entre la afirmación o conclusión cuyo valor estamos tratando de establecer y los elementos justificatorios que alegamos como base de la afirmación realizada, a los que me referiré como los datos” (1970: 133). Estos dos elementos parecen ser las distinciones básicas de toda argumentación. Toulmin, no obstante, agrega que para afirmar algo no sólo se necesita de un conjunto de datos o hechos, sino también algún conector que vincule los datos con las afirmaciones. El autor señala: “El objetivo consiste en mostrar cómo, a partir de estos datos, hemos pasado a la afirmación original o conclusión y que el paso de los primeros a la segunda es apropiado y legítimo. Llegado a este punto, por tanto, lo que se necesita son enunciados hipotéticos, de carácter general, que actúen como puente entre unos y otros, legitimando el tipo de paso que el argumento en particular que hemos enunciado nos obliga a dar” (1970:134). Toulmin denomina a este puente una “garantía” (*warrant*), entendiéndolas como reglas o principios que permiten producir inferencias sin agregar nuevos datos. El ejemplo que ofrece para su modelo simplificado es el siguiente:



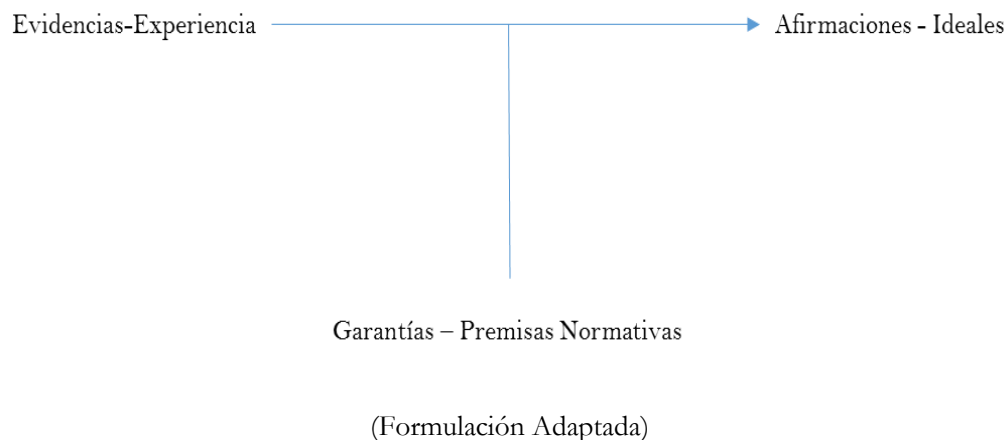
(Toulmin 2007 [1970]:135)

Mientras los datos son siempre explícitos, las garantías pueden estar implícitas en los argumentos. En el ejemplo de la figura anterior, se sabe que Harry nació en Bermuda y por ello se puede afirmar que tiene la nacionalidad británica. Pero esa afirmación sólo es legible si se reconoce la siguiente ‘garantía’ argumental: todo aquel que nace en Bermuda tiene esa nacionalidad. Toulmin agrega al respecto que la “distinción entre datos y garantías es similar a la que se traza en los tribunales entre cuestiones de hecho y cuestiones de derecho” (1970:135). Esto último es importante para entender el giro sociológico que se le quiere dar al modelo en lo que sigue.⁴

En efecto, si bien el modelo de Toulmin puede ser fructífero para analizar disputas públicas, se necesita pensar desde una aproximación más sociológica, que permita entender qué es lo que está en juego en las representaciones de la justicia y la desigualdad. Para eso se ha tomado parte del modelo elaborado por Kathya Araujo (2009: 22-32), que busca entender la construcción de las normas sociales. Ella plantea un trípode analítico entre “experiencias, ideales y configuraciones de sujeto”. La gracia de este modelo es que uno puede pensar el Modelo de Toulmin desde ciertos procesos sociales fundamentales que se engarzan en toda discusión sobre justicia: las experiencias de las personas que sirven para contextualizar los juicios de realidad; los ideales que conllevan cualquier discusión de cómo debiese ser la sociedad; y las imágenes que las personas desarrollan de sí mismas en sus experiencias cotidianas. Ahora bien, para acoplar este modelo con el modelo funcional de Toulmin, vamos a tomar sólo los dos primeros elementos del modelo de Araujo, y

⁴ El modelo argumentativo ampliado tiene tres elementos más: un respaldo que acompaña a la garantía (uno puede ofrecer un estudio científico o un estatuto legal para respaldar un argumento), un mitigador modal en la afirmación central (“la desigualdad es, a veces, buena para la sociedad”), y por último, una condición de excepción o refutación, mediante la cual la afirmación se delimita o se evita la generalización. En términos concretos, estos elementos aparecen en los argumentos que se revisan a continuación. Pero dada la cantidad de información (siete argumentos) se prefirió la opción más sucinta. Ver el modelo completo en Toulmin, 2007 [1970]: 129-153.

en vez de ‘configuraciones de sujeto’ vamos a utilizar la noción de ‘premisas normativas’ como un tercer momento analítico.⁵



En términos concretos, esto significa que por ‘datos’ se van a considerar los juicios basados desde la experiencia. O dicho de otra manera, en la mayoría de los casos cuando se habla de justicia o desigualdad, lo que se trae como evidencia son las propias experiencias de los individuos –o la gente de su entorno y similar posición social– que hace plausible afirmar algo. No son juicios abstractos, son juicios situados que pertenecen a la experiencia cotidiana. En el material aquí utilizado, por ejemplo, cuando se afirma que los sueldos son bajos, se está analizando un hecho a la luz de las necesidades que tienen las personas en Santiago de Chile, narrando qué significa cotidianamente que el salario no alcance a llegar a fin de mes, o no cumplir las aspiraciones que se tienen. En este sentido, cuando se analicen los argumentos sobre justicia distributiva en conversaciones grupales, los “datos” remitirán a un juicio de realidad que ancla las afirmaciones en los contextos donde los individuos habitan.

Las afirmaciones, por otro lado, se entenderán desde el lado de los ideales. Este cambio tiene una gran consonancia para la discusión sobre justicia y desigualdad, porque el tratamiento de estos temas transcurre siempre apuntando a modelos ideales de sociedad. Esto es así porque en el debate sobre (des)igualdad y justicia siempre se devela una brecha entre, por un lado, la

⁵ Ciertamente los argumentos aquí analizados tienen como trasfondo ciertas configuraciones de sujeto, tal como lo plantearía K. Araujo. Pero el interés aquí reside en ver cómo funciona el elemento normativo, o la garantía, que permite unir datos/experiencias con afirmaciones/ideales.

experiencia de un mundo estructurado por diferentes dotaciones de recursos, donde se acumulan desventajas y ventajas en los polos de la estructura social y, por otro lado, los ideales de igualdad de derechos y oportunidades que normativamente acompañan a las sociedades modernas. Cabe decir que la brecha entre experiencia e ideal se percibe la mayor de las veces desde la experiencia, porque ésta niega o desmiente el ideal (Araujo 2009:27).

Por último, la garantía (conector o puente) entre la experiencia y el ideal será conceptualizado como una premisa normativa, i.e. las convicciones de cómo funciona, se ordena y se organiza el mundo. En este sentido, ‘normativa’ no se entiende como una ley o un conjunto de reglas estatuidas (i.e. como una institución), ni tampoco como un conjunto de experiencias o prácticas acumuladas, sino más bien como ‘enunciados hipotéticos’ sobre cómo la sociedad se organiza (cómo realmente las cosas funcionan, más allá de sus experiencias e ideales). Ejemplos de estas premisas pueden ser que ‘la educación es lo más importante para tener una buena posición social’ o que ‘uno sólo entra al trabajo si tiene un contacto’.

Por último, es necesario señalar que estas premisas normativas pueden tener dos direcciones. Por un lado, pueden ser ‘premisas fácticas’ o ‘normas regulativas’ que acompañan o refuerzan los enunciados de la experiencia social. En este caso, las premisas son entendidas como el peso natural del orden del mundo –la manera tradicional en cómo se organiza la sociedad– donde la experiencia confirma la norma, y ambas contrastan con el ideal. Por otro lado, también existen ‘premisas idealizadas’ o ‘normativas ideales’ donde, al contrario, las normas tienden a asociarse con los ideales y se presentan como premisas idealizadas que contrastan con las experiencias. La tesis teórica de este documento será que los argumentos en los cuales las normas (que regulan el orden social) se constituyen a la vez como ideales, tienen una fuerza argumental superior que aquellas normas que simplemente explican el conjunto de experiencias de las personas y se contrastan por ello con los ideales.

3. SIETE MODELOS ARGUMENTATIVOS

Del total de los ocho grupos analizados –divididos cada uno homogéneamente por profesionales de altos ingresos, técnicos de ingresos medios, obreros calificados, mujeres trabajadoras en el sector servicios y administrativos, jóvenes y jubilados de estrato medio, trabajadores no calificados y mujeres desempleadas de clase baja (ver anexo para más detalles)– se encontraron nítidamente 21 argumentos. Pero muchos de ellos fueron enunciados una sola vez, o sólo se discutieron en un sólo grupo. Los siete argumentos que se presentan a continuación tuvieron una

presencia consistente en casi todos los grupos, o al menos produjeron un debate considerable en buena parte de éstos. Los siete argumentos se ordenan en una cierta secuencia. En el primero se puede observar el grado más alto de legitimación de la desigualdad y a la vez el argumento menos consensuado en los grupos de discusión. El último es el argumento imperante en todos los grupos, cual dice relación con la demanda por una mayor igualdad de trato.

i. El esfuerzo hace la diferencia

El primer modelo de argumentación es una reflexión sobre el lugar del esfuerzo en la sociedad, argumento que se basa en dos grandes afirmaciones que se potencian mutuamente. Por un lado, se afirma que “depende de uno en salir adelante”, y por otro lado, que es “injusto que aquellos que *no* se esfuerzan reciban ciertas ventajas” (por ejemplo, bonos o ayuda del Estado). Siguiendo el modelo analítico propuesto, ambas afirmaciones deben entenderse como ideales. En la primera afirmación (depende de uno), la acción del sujeto y sus capacidades se establecen como un ideal donde los individuos, gracias a su esfuerzo y sacrificio, pueden salir adelante. La propia voluntad individual funciona aquí como el mecanismo que determina la trayectoria del individuo en la sociedad. En la segunda afirmación, el ideal es que las instituciones, la sociedad, el Estado, debiesen premiar sólo a aquellos que se esfuerzan. Cabe decir que este es el ideal clásico del mercado, donde las personas serían retribuidas por su desempeño y su productividad.⁶

¿Cómo se sostienen estas afirmaciones desde la experiencia cotidiana? Hay dos tipos de evidencia que sirven para anclar estas afirmaciones en un juicio de realidad (como una ‘cuestión de hecho’). La primera evidencia dice: yo me he esforzado en salir adelante mientras otros no lo han hecho. Este hecho es expuesto vehementemente a través de un relato personal o como una historia familiar: yo y mi familia hemos salido adelante gracias a nuestro esfuerzo y sacrificio. En la siguiente anécdota, contada en el grupo técnico-medio, se reflejan tanto los componentes de ‘esfuerzo’ como de demeritación de los otros:

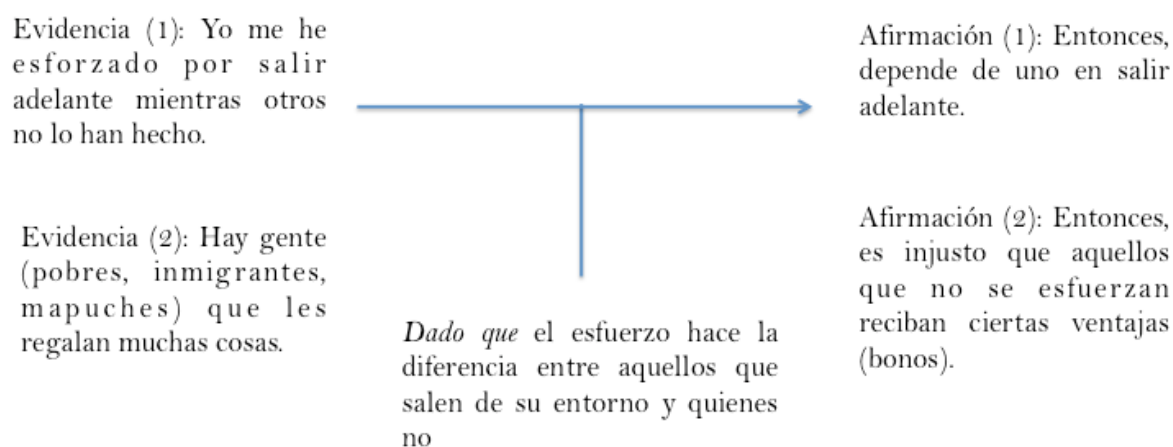
Ya, yo, yo vengo de una, de una familia de... del campo (...) soy súper, una persona que me gusta saludar desde el chofer de la micro, a pesar que gracias a Dios hace tiempo no tomo micro, hace tiempo no tomo micro (...) estos días, un, un micrero me chocó, ¿pero sabe cómo me trató él, el micrero? A mí,

⁶ Araujo y Martuccelli (2011, 2012, 2014) han desarrollado el argumento sobre cómo este ideal del esfuerzo y del mérito personal es fruto de la transformación social de Chile en los últimos 40 años – revolución neoliberal y democrática – que supone un ideal de un ‘hiper-actor’. Ver también, Mac-Clure et al. 2015 y Mac-Clure y Barozet 2015.

siendo que él me chocó. Yo le dije "¿sabes qué? aprende gente, por eso estás ahí, por eso estás chantado ahí, aprende a ser gente, porque no sabes lo que me costó a mí tener quizá el vehículo que tengo" (...) El chileno prácticamente está, está en eso y que quiere que todo le regalen, y mientras más bonos hay, más todo, más cosas, la gente quiere todo que se lo regalen, es por eso que nosotros... el país está estancado.

En todos los casos, donde se exponen estas posiciones se narra una historia de movilidad ascendente en la cual se produce la distinción entre aquellos que se quedaron abajo y ‘nosotros’, los que sí pudimos ascender. Los que se quedaron son responsables de sus destinos, en parte por su flojera o porque optaron por los caminos errados (e.g. delincuencia). Esta ‘evidencia’ estaría concatenada a la imagen de Chile como un país de oportunidades para aquellos que se esfuerzan.

Figura 1: Esfuerzo y Demerito



La segunda forma de evidencia pone especial énfasis en los beneficios que ciertos grupos recibirían, pese a no tener la credencial del esfuerzo: hay personas a las que les regalan muchas cosas o reciben muchos beneficios. Esto se dice especialmente en referencia a sectores pobres, que recibirían bonos o privilegios por parte del Estado (también se hace referencia a la población mapuche). Como lo dice una mujer del grupo de servicios del sector comercio:

O sea, uno escucha estas cosas de todas las desigualdades y todas las cosas de los beneficios que tienen miles de extranjeros o miles... gente que no trabaja, que recibe miles de bonos y uno que trabaja, que con esfuerzos paga su dividendo, sus cuentas, y al resto todo se lo regalan.

Como se observa, aquí también se incluye a inmigrantes que reciben beneficios ‘inmerecidos’ (acceso a vivienda o facilidades para entrar al país), que debiesen recibir aquellos que ‘de verdad’ lo merecen (‘nosotros’, ‘los chilenos’). En este modelo de argumentación, la evidencia que se presenta demerita a una posición subalterna a grupos pobres, indígenas o migrantes. Como señala Reygadas (2008), son procesos simbólicos de estigmatización y de demeritación de lo ajeno.

Entre las afirmaciones y evidencias señaladas, se presenta un conector que funciona como garantía para que ambos enunciados hagan sentido conjuntamente. En el modelo propuesto, se reconoce en este punto la ‘premisa normativa’ por la cual se transmite una idea de cómo funciona y se ordena la sociedad, conectando el campo de la experiencia con el mundo de los ideales. En este argumento la ‘premisa normativa’ es el esfuerzo: es éste el que hace la diferencia entre aquellos que salen de su entorno y quienes se quedan rezagados; es el esfuerzo el que funcionaría como ‘la regla’ que ordena el mundo social. Lo ordena en el sentido que pone un marco moral que define a los ‘buenos’ (los esforzados) y los malos (‘los flojos’). Esta premisa se asocia a la evaluación de que existen oportunidades para ‘todos’, que cada uno está llamado a aprovechar. La ‘flojera’ –o cualquier mal asociado a los que se ‘quedaron abajo’– se relaciona en este sentido con no ‘tomar’ las oportunidades y errar el camino.

El esfuerzo cumple una doble función en este argumento. En un primer caso, es una premisa normativa que iguala la experiencia con el ideal: yo me he esforzado en salir adelante (*experiencia*), y dado que precisamente el esfuerzo es el que hace la diferencia (*norma*), se puede afirmar que depende del esfuerzo de uno salir adelante (*ideal*). Como consecuencia, tanto el ideal como la premisa normativa tienden a reforzar la evidencia presentada (‘efectivamente ha sido mi esfuerzo el que me ha permitido salir adelante’). En un segundo momento, el esfuerzo es una premisa normativa que contrasta con la experiencia y, por ello, se demanda un ideal regulativo distinto: hay gente que no se esfuerza y recibe beneficios (*experiencia*), pero dado que el esfuerzo hace la diferencia (*norma*), somos ‘nosotros’ y no ‘ellos’ quienes debiésemos recibir esos beneficios (*ideal*).

De modo general, se podría resumir el primer argumento del siguiente modo: *Dado que el esfuerzo hace la diferencia entre aquellos que salen de su entorno y los que se quedan ‘abajo’, entonces depende de uno en salir adelante – así lo demuestra ‘mi’ experiencia - y es injusto que gente ‘no esforzada’ reciba beneficios – porque así lo demuestra el hecho que ‘nosotros’ no recibimos beneficios del Estado y otros sí.*

¿Quién enuncia estos argumentos? La afirmación principal –todo depende del esfuerzo de uno– es presentada en muy pocas ocasiones, pero de forma muy categórica. Es sostenido por una estudiante, por dos obreros y por un técnico en computación. La estudiante viene de una familia en que sus abuelas fueron empleadas domésticas, y en cambio ella ahora estudia en una universidad privada; los obreros calificados venían de poblaciones conflictivas de Santiago y ahora vivían, según su relato, en mejores barrios, afirmando ambos que los que se quedaron en su población no se esforzaron como ellos por salir adelante; el técnico venía del campo y ahora vivía en Macul, resaltando que venía de un entorno muy difícil. Todos veían en el esfuerzo de su familia o en su sacrificio personal una forma de confirmar el valor de la posición alcanzada y la distinción moral frente a otras personas. Si bien el grupo normalmente no compartía estas opiniones, era muy difícil que estos hablantes aceptaran los argumentos de los otros. Las pocas veces que en los grupos hubo atisbos de conflictividad fueron aquellas en que estos participantes vieron que el grupo negaba su autoridad: *¿Pero usted sabe dónde vivo yo, o no?* decía el técnico frente a otro que intentaba rebatir el argumento.

La variante argumentativa referida a aquellos que reciben beneficios inmerecidos, si bien está presente en casi todos los grupos (aunque esgrimida en un estilo más difuso, en comparación con aquel argumento que versa sobre el esfuerzo personal) se menciona más en los grupos de estrato medio–bajo (vendedoras y ocupaciones semi-calificadas). No necesariamente se da que las mismas personas formulen las dos afirmaciones centrales del argumento, pero éstas se conectan, al compartir la premisa normativa. Ahora bien, este fue el argumento que menos hizo sentido a la conversación grupal o, al menos, es el único argumento que siempre fue cuestionado abiertamente. No se cuestiona tanto la evidencia presentada (porque supondría encarar el relato biográfico de la persona), sino la premisa normativa (el esfuerzo siempre hace la diferencia). Los otros argumentos entran en conflicto parcial con esta posición, mostrando que las ‘normas’ que regulan la vida social son los contactos (‘pitutos’), la falta de oportunidades y la ‘desigualdad de poder’.

ii. Los años de estudios justifican las diferencias de ingreso

En el segundo modelo de argumentación el esfuerzo también es central a la hora de comprender cómo se aceptan diferencias legítimas de ingresos. No obstante, esta vez se desarrolla dentro del marco de las credenciales educativas (el esfuerzo puesto en los estudios). En este argumento se

trata de entender el rol de la educación como un ideal de distinción y como mecanismo legitimador de desigualdades.

El argumento se compone al menos de dos afirmaciones. La primera se puede resumir del siguiente modo: “a mí no me molestan (tanto) las diferencias de ingresos”. Esta frase es necesario contextualizarla en la dinámica del grupo focal donde a los participantes se les hizo evaluar distintas formas de desigualdad (desigualdad de ingresos, de oportunidades, de poder y de trato, entre otras) y comentar cuáles eran las desigualdades que más y menos les molestaban⁷. De manera bastante generalizada y compartida en la conversación grupal, se planteaba que la desigualdad que *menos* molestaba era la de ingresos (en este mismo sentido, véase el trabajo de Juan Carlos Castillo (2009, 2011) sobre la legitimidad de las brechas de ingresos).

Para captar el significado de la afirmación anterior es necesario conectarla a ciertas evidencias discutidas a partir de esa afirmación. En primer lugar, se señala que la gente que tiene un buen sueldo tiene más años de estudios, y esto quiere decir que aquellas personas que se prepararon, capacitaron y se esforzaron a través de sus estudios merecen estar donde están ahora. En otras palabras, se dice: no molestan las diferencias de ingresos porque la gente que se preparó y estudió se merece un buen sueldo. Lo central es el esfuerzo puesto en los estudios para tener una posición alta. Dicho de otra manera, no todos pueden llegar a ser médicos o ingenieros, ya que se necesitan muchos años de preparación. A diferencia del discurso totalmente meritocrático (véase Cociña 2013), no es el ‘talento’ lo que se pone en juego aquí, sino es el esfuerzo puesto en los estudios. Tal ‘esfuerzo’ tampoco es pensado del todo desde las deudas que los estudios implicarían, o desde el sacrificio de trabajar y estudiar a la vez, sino que se significa como el esfuerzo personal involucrado en la obtención de un título-certificado, entendiendo éste como dedicación o concentración. Es decir, el título reflejaría, por sobre todo, ese esfuerzo moral. En este sentido, y por la generalidad con que se presenta este argumento, uno pudiese afirmar que Chile es hoy una sociedad de mercado meritocrática-credencialista (Collins 1979).

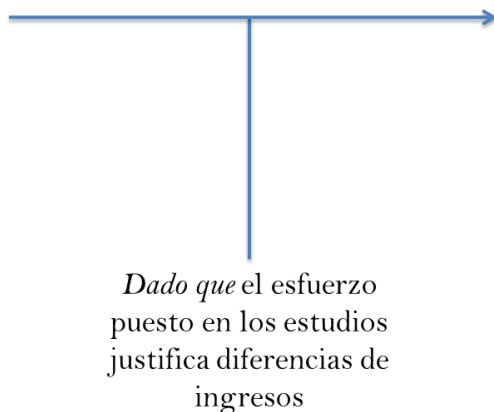
⁷ La comparación se hacía a partir de una pregunta del cuestionario del Informe de Desarrollo Humano 2015. En los grupos focales se obtenían respuestas muy similares a las reveladas por la encuesta: la desigualdad que más molesta era la del trato y respeto y la que menos molesta era la desigualdad de ingreso. Véase Informe de Desarrollo Humano 2015 (PNUD 2015:228).

Figura 2: El esfuerzo puesto en los estudios justifica ingresos diferentes

Evidencia (1): Gente que tiene un buen sueldo tiene estudios (esfuerzo, preparación).

Evidencia (2): Con 'cuarto medio' uno tiene un mal sueldo o una mala ocupación.

Evidencia (3): Te esfuerzas al máximo para que los hijos entren a la universidad.



Afirmación (1): Entonces, a mi no me molestan todas las diferencias de ingresos.

Afirmación (2): Entonces, uno espera que con una mayor educación mis hijos serán mejor que yo.

Las evidencias número 2 y 3 apuntan al mismo sentido, pero son más restringidas en su alcance. La segunda –con cuarto medio uno tiene un mal sueldo o una mala ocupación– es expresada por los grupos de desempleadas u ocupaciones menores no calificadas (por ejemplo, empleadas de empresas de aseo). Como dice una participante de este último grupo:

Lo que pasa, es que uno... pongámosle yo, tuve cuarto medio, así que... no tuve ni una profesión, así que yo no, no puedo pedir más de lo que tengo, o sea, me... fue cuarto medio y listo, y ahí trabajé no más.

Como se ve en la cita anterior, esta segunda evidencia limita las aspiraciones, provocando el sentimiento que ellos –los que sólo tuvieron cuarto medio– no tendrían derecho a exigir más.

La tercera evidencia es puesta en consideración en el grupo de obreros calificados, especialmente por aquellos que han logrado (o esperan) que sus hijos entren en el sistema universitario, logro que se realiza en base a doble o largas jornadas de trabajos. Un obrero lo dice del siguiente modo:

Yo tuve que arrancar de Curanilahue pa'ca pa Santiago, porque yo lo que hago...para que mis hijos fueran mejor (...) Te sacai sudor pa' que tus hijos estudien en la universidad, gracias a Dios se recibió uno y me queda una, pero tení que venirte de allá para acá a... porque allá no, no ganai tantas lucas (...) Y acá tení que sacarte... aquí yo trabajo en dos turnos, pa' que tu hijo sea mejor que tú, eso es lo que yo hago.

La evidencia propuesta en este último punto está en relación, como el obrero mismo lo dice, con la aspiración de que los hijos sean ‘más que uno’. En esta segunda afirmación se cristaliza el ideal que encierran ambas afirmaciones: aquellos que logren tener los certificados adecuados podrán tener legítimamente mejores ingresos y una mejor posición social. En este sentido, el ideal funciona proyectivamente con los hijos y, al justificar las diferencias de ingresos (primera afirmación: ‘a mí no me molestan’), se está tratando de confirmar el ideal por el cual el propio discurso credencialista se sostiene. Como lo sostiene una trabajadora del sector servicios:

O sea, nosotros nos sacamos la mugre (...)... y nosotros... que nosotros tenemos la esperanza que nuestros hijos van a ser distintos a nosotros y nosotros vamos a sacarlos de este... no del círculo de la pobreza, no quiero hablar tan así, pero este círculo que es... no poder optar a más cosas, no... ehh... yo tengo la esperanza de que todos mis hijos van a... van a... ir y les va irle ¡mucho! mejor que a mí... y esto que... no importa, algún día mi hijo... yo siempre le digo a él: "usted va a estar sentado al lado de un... no sé... alguien de mucho nombre".

Es importante notar que este argumento (y el ideal que conlleva) tiene una fuerte carga para los individuos. En el sentido dado por Danilo Martuccelli (2007), es una prueba a la cual están sometidos ellos (‘nos sacamos la mugre’) y probablemente también se somete a los hijos. En este sentido las ‘evidencias’ son parte del campo significativo de la experiencia cotidiana. Obviamente, la gente hace un juicio de realidad certero –los profesionales ganan mejor sueldo que el resto de la población–, pero también en este sistema de justificación se intenta hacer caso omiso de todos los obstáculos que la mayor parte de la población tiene para terminar sus estudios. En contraposición, como se verá en el siguiente argumento, la gente es más consciente de las dificultades de hacer valer los títulos en un mercado laboral caracterizado por el uso de contactos (“pitutos”) que de las propias dificultades para terminar la universidad o los costos asociados a los estudios (deudas).

En este punto, y finalmente lo que conecta todo el argumento, se encuentra en la ‘garantía’ o ‘premisa normativa’ que asegura que la evidencia se vincule con el ideal: los estudios (y el esfuerzo puesto en ellos) justifican las diferencias de ingreso.⁸ Esta es la regla que asegura el paso de la experiencia al ideal. El conjunto de evidencias señaladas (la gente con buen sueldo tiene

⁸ Tanto para el primer y segundo argumento, se hace también referencia a las responsabilidades que asumen los ‘jefes’ o ‘supervisores’, y que legitimaría sueldos más altos. Esto es especialmente relevante en los grupos que trabajan en el sector servicios y comercio, enfatizado por aquellos que tienen relaciones de jerarquía dentro de las burocracias privadas y públicas. Tanto por su menor frecuencia en la conversación grupal como por su menor peso argumental, se lo ha considerado en este trabajo como un argumento secundario.

estudios/ yo no puedo aspirar a más sueldo/ me deslomo para que mis hijos tengan estudios) son observadas bajo esa premisa. El hecho que los estudios justifiquen ingresos distintos ('está bien que el doctor o el profesional gane más') permite afirmar que no molestan tanto las diferencias de ingresos y que los hijos serán mejor que uno. Esta premisa normativa proyecta un ideal que sirve a la vez para hacer sentido a la evidencia señalada. El argumento se puede resumir, entonces, del siguiente modo: *dado que el esfuerzo puesto en los estudios justifica las diferencias de ingresos, entonces a mí no me molesta tanto que los profesionales tengan un mejor salario, y espero que mis hijos también tengan un mejor vivir si logran terminar bien sus estudios.*

Como se advirtió, la primera afirmación ('a mí no me molesta') y la norma ('los estudios justifican diferencias') se encuentran en todos los grupos. Sin embargo, la evidencia varía de acuerdo a cada experiencia grupal. Para los grupos más bajos el argumento se pone bajo la lupa de cómo ellos han sido castigados por sus credenciales, mientras que en los grupos calificados (obreros o técnicos) es leído bajo la luz del esfuerzo que ellos hacen para que sus hijos estudien y tengan mejores posiciones. En los grupos de jóvenes –provenientes de estratos medios– la promesa es clara y ellos confían en tener buenos sueldos. Para algunos jóvenes esto refuerza la imagen que, finalmente, depende de uno hasta dónde se llegará en la escala de ingresos. Finalmente, en los grupos profesionales, a este argumento se le suma como evidencia el *talento* que tienen las personas, cual también amerita un mejor salario (siempre junto al esfuerzo y las credenciales educativas), siendo la única ocasión que apareció el talento como argumento.

Este argumento tiene un fuerte peso en la discusión grupal y actúa como un mecanismo de legitimación de la desigualdad (diferencias de ingresos legítimas). Sin embargo, y esto es central, en todas las conversaciones a la hora de plantearse estas afirmaciones surgen los siguientes dos argumentos, que se revisarán a continuación, que matizan o derechamente cuestionan tal legitimación.

iii. El esfuerzo o la educación no te asegura nada; en Chile, impera el 'pituto'.

Si en los dos argumentos anteriores existe una tendencia a legitimar las barreras entre aquellos que se esfuerzan y quienes no, o entre quienes tienen mejores posiciones por su educación de aquellos que no lograron éstas, el tercer argumento es en parte una crítica a la idealización del

esfuerzo y los estudios, y en parte la contra-evidencia que se da en los grupos para afirmar que el ideal meritocrático/credencialista no se cumple.⁹

El argumento parte con la afirmación: “el esfuerzo en la educación debiese ser más importante que el origen social a la hora de ser contratado o de fijar las remuneraciones”. Como tal, este ideal no pareciera apuntar a algo distinto de lo recientemente visto. Sin embargo, su evidencia es distinta, y refleja la experiencia que se tiene del mercado laboral chileno. En realidad, son dos evidencias. La primera dice, “a los trabajos, la gente –especialmente los grupos más altos y privilegiados– entran por sus apellidos y contactos”. Esta evidencia se presenta generalmente en los grupos a través de una ‘historia ejemplar’, donde la persona narra su experiencia al entrar al mercado laboral. En el siguiente diálogo en el grupo de mujeres trabajadoras se narra esa historia, así como su connotada obviedad:

Cuando uno sale recién del instituto, de la universidad, y tú ves que tú tienes las capacidades, das las pruebas, te llaman al proceso final de selección y después ves que, a lo mejor, un amigo de un amigo, porque a mí me pasó más de alguna vez, que... eh, en la universidad o en el instituto, le iba mucho peor que a uno, y, y está con el puesto en un banco, y tú decí “¿perdón?, o sea...” Y era porque... claro, el tío de él... Ahí uno se ve perjudicado, porque ahí hay desigualdad... O sea, no es un tema de... de aptitudes, o de... si no del pit... del famoso pituto.

En Chile, los pitutos refieren a los contactos y redes familiares o de amistad que se usan para conseguir trabajos, favores o beneficios en instituciones públicas y privadas¹⁰. En esta primera evidencia, el uso de redes o contactos familiares se observa especialmente como una desigualdad, pues los participantes tienen la sensación que son las clases altas quienes abusan de su posición o de ventajas inmerecidas por sus apellidos, sus familiares o sus amigos. Para el caso del grupo de estudiantes, que aceptaron en gran medida el ideal meritocrático-credencialista, este obstáculo es muy nítido: *uno se puede sacar la mugre para salir, pero siempre va a estar la oportunidad más allá, incluso por el apellido*. El ‘apellido’ y el ‘círculo’ también es visible en el grupo de profesionales: *Hay gente que... que de repente tiene que trabajar para poder pagar sus estudios y tiene que trabajar mucho y pucha, porque no tiene el pituto, porque no tiene el apellido o porque no se mueve en un círculo, eeh, que la pueda integrar a un buen cargo, no tiene la oportunidad, ¿cachai?*

⁹ Hallazgo y dinámica similar se encuentra en Araujo (2009: 151-170) y Araujo y Martuccelli (2015)

¹⁰ La RAE considera sólo una sub-dimensión del pituto en su definición: (coloquial. Chile) “trabajo ocasional, económicamente conveniente, que se simultanea con uno estable y que carece de contrato oficial”. Ver, por otro lado, la investigación de Emmanuelle Barozet (2006) sobre la dimensión histórica del pituto.

Que no quepa duda, este argumento está presente absolutamente en todos los grupos, en parte porque responde a la primacía del argumento anterior. Es decir, si el peso de la credencial educativa funciona como ideal generalizado, aquí el ideal se quiebra frente a una experiencia colectiva que dice lo contrario: pese a que te esfuerces, otros se asegurarán el puesto por sus redes. Mientras algún interlocutor puso en frente el ideal del esfuerzo y del mérito educativo, había otro participante que recordaba que Chile es un país ‘pitutero’.

Pero también existe una segunda experiencia que contrasta con la afirmación central (‘el esfuerzo debiese ser más importante’) y se alinea con la primera evidencia, a saber, que “uno, finalmente, utiliza también sus contactos para entrar al mercado del trabajo”. En la conversación grupal el uso de la ‘cuña’ (alguien que te permite acceder a un puesto de trabajo) recorre las prácticas de todos los grupos. Esto es especialmente relevante, porque el uso de contactos no es algo que sólo atañe a la desigualdad frente a los grupos altos (i.e. barreras de entrada) sino al modo en que se organiza el mercado del trabajo. En algunas ocasiones esto se vive como una verdadera frustración frente a la promesa de las credenciales, como lo expresa una vendedora del sector servicios:

Porque, a ver, voy a poner un ejemplo, con respecto a lo laboral, yo antes decía "yo voy a buscar trabajo y no quiero ir de parte de nadie, yo quiero ir yo, yo con mi currículum", y fíjate que me ha tocado que no me pescan po', yo mando currículum a distintas empresas y entidades y todo y no me pesca nadie po' ¿Y quién conoce a Loreto? Nadie, po', entonces en el último tiempo, pa' poder lograr un trabajo, tuve que hacerlo a través de mis contactos, de mis amistades, de mis conocidos, etc., cosa que a mí nunca me ha gustado. Y fíjate que eso me frustra.

Figura 3: El título no alcanza, el pituto sí

Evidencia (1): A los trabajos **la gente (clase alta)** entra por contactos y apellidos.

Evidencia (2); **Uno** utiliza sus contactos (pitutos, cuñas) para conseguir trabajo.



Afirmación (1): Entonces, el esfuerzo (puesto en la educación) no basta. Pese a ello, éste si debiese ser más importante que el ‘origen social’ a la hora de acceder a buenos trabajos.

Dado que en Chile impera el pituto (el uso de contactos) y son las redes las que te garantizan tener mejores trabajos o acceder a ellos

En este argumento la premisa fáctica es que “el ‘pituto’ impera y son las redes las que garantizan que las personas tengan mejores posiciones o mejores trabajos”. Es una premisa normativa fáctica, porque refuerza la experiencia revelada. La premisa normativa hace evidente que el mercado laboral no respeta el ‘ideal’ de la educación, así también permite dar legitimidad a las propias prácticas.¹¹ Uno de los aspectos más interesantes de este argumento es que realza como ideal la meritocracia, pero esta vez, en tanto crítica social e ideal de justicia frente a los privilegios: a los trabajos debiesen entrar aquellos que se preparan mejor (se esfuerzan) y no aquellos que se aprovechan de sus redes.¹²

En este sentido, esto puede ser llamado una ‘meritocracia crítica’ (I. Puga 2013:331) en tanto principio de igualdad (Araujo y Martuccelli 2015). Dicho en otros términos, el ideal aquí es que la promesa del mérito se cumpla: si yo estudio, me preparo y postulo a un trabajo, debiese ser recompensado, en lugar de aquel que (sólo) tiene contactos. Pero, por lo mismo, para todos los participantes está claro cuál es la norma que regula la acción social y que permite entender por qué ellos mismos utilizan sus propios recursos (‘amigos y familiares’) para encontrar trabajo. En este sentido la premisa fáctica de este argumento organiza la búsqueda de trabajo, ya que todos utilizan sus contactos para entrar al mercado laboral. Si los estudios o el conjunto de competencias y experiencias que da la trayectoria laboral no son suficientes, lo único que queda es aprovecharse de los contactos que uno tiene. En este caso, el ideal de mercado no se cumple como promesa y, por tanto, se apela a la facticidad de la norma para poder integrarse al mercado laboral.

En resumen, el tercer argumento dice: *Dado que se tienen que usar los contactos para conseguir trabajo —y la experiencia dice que las clases más altas son las que mayormente usan sus redes—, entonces en Chile el esfuerzo en los estudios no asegura un buen trabajo o una posición más alta, y esto no debiese ser así.*

iv. Los políticos bajo la lupa del mérito y de la igualdad.

El cuarto argumento es emocionalmente el más constitutivo de todos los grupos, pues en éste la rabia o la percepción de injusticia se canalizan en un sentimiento común. Tal clímax emocional de consenso se produce en el momento en que alguien se refiere a la clase política como aquel grupo

¹¹ En el grupo de las mujeres desempleadas, una mujer define el pituto usado por su sobrino —que estudió y se preparó— como la forma elegante de aprovecharse del poder.

¹² El doble carácter de la meritocracia, como crítica a los privilegios adscritos y como ideal regulativo del mercado, ha sido desarrollado por Miller (1999).

que, por excelencia, recibe ingresos altos sin justificación. En términos de personificación, los políticos aparecen como el grupo que tiene un sueldo excesivamente alto, a pesar que no se esforzarían, atenderían sólo ocasionalmente a sus puestos y cuando están en éstos no se dedican del todo a su labor parlamentaria ('se dedican a mirar el celular').

Lo central de este argumento, sin embargo, no es la rabia social contenida (que sin duda también es significativa), sino la manera cómo se lee la experiencia de las personas en contraste con lo que representan los políticos. La primera afirmación central ya alumbra esto: los políticos no merecen lo que reciben (sueldos millonarios) y más bien debiesen medirlos con la misma vara que a 'nosotros': por puntualidad, por las labores realizadas, por competencia. En el grupo de jubilados esto fue expresado con toda claridad:

Ellos tienen doble sueldo, cuando ellos están en una comisión como la nuestra y los enfocan y falta la mitad, porque no hacen su pega, si yo estoy trabajando y falto a mi trabajo, me descuentan el día, hacen mil cosas las personas, o sea el jefe no, no dice "ah, qué lástima, andaba, no sé, en otro lado, andaba visitando a no sé quién". No po', o sea me descuentan el día, entonces por eso es lo que molesta (...) yo fui a la construcción, a la construcción, fui minero, qué sé yo, pobre que el minero falte, pobre que el constructor no vaya a, a terminar la labor, porque o lo despiden o le descuentan el día. Y bueno, ¿y qué pasa con los otros (los políticos) que no van? No pasa nada.

Como se ve en la cita anterior, lo que está en juego son dos formas de llevar a cabo el trabajo, contrastando dos experiencias distintas: la de inexistencia de castigos a 'los políticos' por no hacer el trabajo esperado, con la de ser un trabajador 'normal' que se presenta en el trabajo todos los días y es 'constantemente supervisado' (ver esta evaluación del mundo del trabajo en Araujo 2016). En este sentido, la evidencia en sí se construye como una oposición: "los políticos reciben sueldos millonarios y sólo 'calientan el asiento', mientras nosotros somos evaluados/presionados constantemente". Además, en la coyuntura actual, al 'mundo de los políticos' se le suman sus familiares e hijos, reforzando de paso el argumento anterior sobre el 'pituto'. Como lo expresa una mujer en el grupo de técnicos:

¿Qué es lo que ves...? que tú te quemaste las pestañas una cierta cantidad de años, cambia el gobierno, y ves... que en el mismo lugar donde tú trabajas, hay una plaga mayor de gente, donde aparece un montón de hijitos de papá, que son hijos de diputados, de senadores, de políticos, de la derecha, de la izquierda (...) No tienen los méritos. Entonces ahí es donde tú te sientes súper vulnerada, porque además llegan ganando unos salarios millonarios, y tú para ganarte un bono, teni' que descrestarte, amanecerte no sé cuántos días a la semana... (...) Y, ¿qué es lo que ves en cambio? ¿Tú ves eso en tu

remuneración? No lo ves. En cambio, llegas a tu casa, ves la tele, y te das cuenta por ejemplo, que la hijita de la ministra XX, que tiene 20 años, que está en la fundación XX, y la niñita gana 6 millones de pesos. Entonces ahí donde yo me conecto con, con, con Pablo, y tú dices, y... oye ¿y nosotros cuándo?

La frase, similar en varios aspectos a otras encontradas en los otros grupos, suscita un apoyo generalizado. Los políticos y su círculo son un grupo de referencia ‘negativo’ en contraste con los profesionales que sí merecen su sueldo. Además, ellos se subirían el sueldo rápidamente, en contraste con la lenta discusión en el parlamento sobre aumentos al salario mínimo. Por último, los políticos tejerían redes con el empresariado, beneficiándose ellos mismos o a sus familias.

Cabe la duda, respecto este último punto, si la crítica se dirige a cualquier posición que ocupa poder (‘los poderosos de siempre’) o si se enfoca únicamente en la llamada ‘clase política’. Ciertamente, como se ve a continuación, hay una crítica a que el esfuerzo no sea recompensado por parte de los dueños de las empresas, y a que haya una desigualdad salarial alta, cuando los empresarios viven en un contexto de riqueza frente a los trabajadores que no alcanzan a cubrir sus necesidades y no logran cumplir sus expectativas de consumo y bienestar. Pero, pese a ello, o al menos en este material, la ‘clase’ política llama mayormente la atención como un grupo simbólicamente contaminado, sobre el que se concentra el malestar respecto de aquellos que reciben ‘lo que no merecen’, ya sea porque no trabajan o porque abusan de su posición.¹³ Es importante notar que este punto ya fue observado hace años atrás con un método similar (Garretón y Cumsille 2002), donde el poder económico de los empresarios se diluía o quedaba en un segundo plano frente al rechazo a la “clase política”.

¿Cuál es el ideal que subyace entonces a tal afirmación? Analíticamente, y al igual que en el argumento anterior, se trataría en parte de una ‘meritocracia crítica’, donde los individuos reclamarían que las reglas del juego se apliquen a todos por igual. Pero también existe un segundo componente ideal, que se refleja mejor en la segunda parte del argumento. En esta otra formulación ya no se trata del político como aquél que recibe sueldos inmerecidos, sino sobre los bajos salarios que reciben los trabajadores. En este caso, lo que se afirma es que “aquellos que se esfuerzan y se sacrifican debiesen ser mejor remunerados” y esto parte de la experiencia de que “hay muchas personas que se esfuerzan en sus trabajos y reciben muy malas remuneraciones”.

¹³ Esto se ha visto constatado a través de encuestas, donde los políticos son el grupo que la población estima que debiese recibir la mayor reducción de su sueldo –donde la brecha entre lo que perciben y debiesen recibir es la más alta. Esto también ha sido evidenciado para otros países de América Latina (ver para el caso argentino, la percepción de sueldos justos en empresarios y políticos en Grimson 2015).

En esta segunda parte del argumento el ideal debiese estar más claro: más allá de las credenciales educativas o de las ocupaciones, la gente que se esfuerza debiese ser mejor remunerada. Es un ideal de justicia que apela tanto a la igualdad como al mérito-esfuerzo. Es una fórmula más igualitaria en el sentido que apela críticamente a que los trabajadores son mal remunerados y, pese a sus extensas jornadas o responsabilidades, no reciben lo que merecen (a diferencia del primer argumento, no hace la diferencia entre esforzado vs. no esforzado, sino que apela al reconocimiento del esfuerzo). Esta última formulación no es generalizable a todos los grupos. Más bien, se encuentra en los grupos de obreros calificados, ocupaciones menores o no calificadas y, en menor medida, en el grupo de mujeres trabajando en comercio y el sector administrativo.

Figura 4: los políticos no merecen su sueldo

Evidencia (1): Los políticos reciben sueldos millonarios y sólo ‘calientan el asiento’, mientras nosotros somos evaluados/ presionados constantemente.

2) Hay gente que se esfuerza mucho en su trabajo y recibe un mal salario.



Dado que en Chile hay una injusta carga laboral y las remuneraciones no corresponden al esfuerzo que se hace

Afirmación (1): Entonces, los políticos no merecen lo que reciben y debiesen medirlos con la misma vara que a nosotros: por puntualidad, por labores, por competencia.

Afirmación (2): Entonces, aquellos que se esfuerzan y se sacrifican debiesen ser mejor remunerados (y a los políticos bajarles el sueldo)

La premisa normativa que une a ambas afirmaciones con sus evidencias es la misma: “En Chile hay distribución injusta de carga laboral y las remuneraciones no corresponden al esfuerzo que se hace”. Esta es una premisa que, para los participantes, remite al modo en que se regulan las relaciones laborales y contrasta con el mundo de la clase política. El ideal en este caso implica un acto de justicia: todos debiésemos vivir bajo las mismas reglas del juego; no debiesen existir grupos privilegiados exentos de estas cargas y; debiese premiarse a los que hacen bien su trabajo (o se sacrifican en ellos) y castigar a quienes no lo hacen. Es un ideal meritocrático igualitario, en el sentido que apela a las mismas reglas para todos (esfuerzo), y crítico, en el sentido que se reclama (especialmente por aquellos que tienen bajos salarios) por una distribución de salarios más equitativa. Importante destacar que la norma es fáctica, en el sentido que se vincula con la

experiencia de no ser recompensado por el esfuerzo que se hace, a la vez que es negativa, ya que contrasta fuertemente con el ideal que la premisa normativa plantea.

Finalmente este argumento pudiese sintetizarse de la siguiente forma: *dado que el sueldo de algunos no es proporcional al esfuerzo que realizan (y todos somos evaluados en nuestros trabajos por lo que hacemos y no hacemos), a los políticos debiesen bajárseles el sueldo (ya que no hacen nada y reciben sueldos millonarios) y debiesen subirles las remuneraciones aquellos que se sacrifican y esfuerzan.*

v. Mayor igualdad de oportunidades

Los cuatro argumentos anteriores se asocian a términos clave de la conversación grupal: esfuerzo, educación (credenciales), pitutos (contactos) y salarios injustos. En los siguientes tres argumentos los conceptos relevantes serán: oportunidades, necesidades, buen trato y dignidad. Paulatinamente, el principio meritocrático –tanto como mecanismo legitimador o como elemento crítico– se deja de lado, para hablar sobre los principios de necesidad e igualdad. El quinto argumento es la bisagra de este momento analítico y se contrasta especialmente con el primer argumento. Ahora el foco no es tanto la diferencia entre esforzados y no esforzados, sino que se discute sobre las condiciones desiguales que no hacen posible salir adelante a todos por igual.

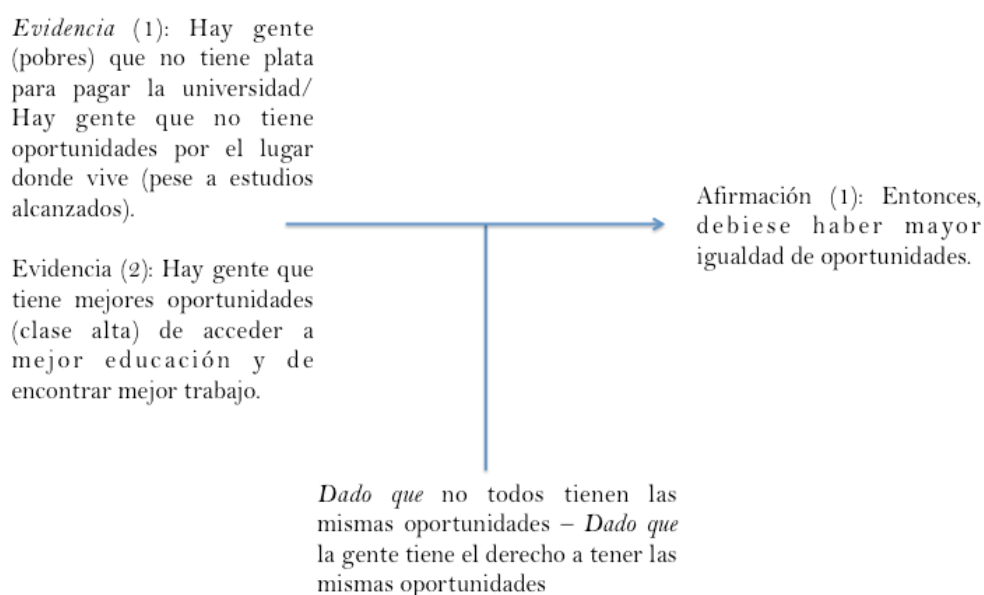
En este quinto argumento lo que se afirma llanamente es que “debiese haber mayor igualdad de oportunidades”. La afirmación tiene un ideal bastante diáfano sin necesidad (por ahora) de mayor profundización. La evidencia sobre las que se basan estas afirmaciones son la discriminación (percibida o vivida) y la dificultad de acceso a distintos bienes básicos (principalmente educación, buen trabajo y seguridad). Esta evidencia, sin embargo, se construye desde dos posiciones distintas.

En un primer caso, los participantes hablan de igualdad de oportunidades en tanto existen grupos desfavorecidos (no ellos) que son perjudicados por el lugar donde viven. En este sentido, en el grupo de profesionales se dice que hay mucha gente que no tiene acceso a la universidad. En forma similar, en el grupo de técnicos se señala que la gente no tiene las mismas oportunidades por el lugar en que nacen o viven. En el grupo de mujeres trabajadores en el sector servicios y administrativo se dice que los jóvenes de escasos recursos tienen mala educación, o que gente muy capaz (con educación) de las poblaciones no encuentra trabajo porque los discriminan. En todos estos casos es una mirada ‘hacia abajo’.

En los otros grupos, a la inversa, lo que se observa es una mirada ‘hacia arriba’. En el grupo de obreros calificados se dice que la ‘gente de clase alta’ tiene mejores oportunidades educativas para sus hijos o tienen mayores posibilidades de encontrar un trabajo. En el grupo de trabajadores no calificados se percibe que, por el apellido o por haber ido a un colegio ‘high’, se tiene acceso a todas las posibilidades para tener éxito en la vida. En el grupo de mujeres desempleadas se reafirma el hecho que por el lugar en que uno vive ‘te discriminan’ y que los hijos tienen ‘frenos’ para salir adelante por donde viven y por las ocupaciones de sus padres.

Si bien ambas ‘miradas’ llegan al mismo ideal (mayores oportunidades) se produce una pequeña diferencia en la garantía que conecta experiencia con ideal. En general, pero especialmente en los grupos obreros y de trabajadores no calificados, la premisa normativa es simplemente negativa y fáctica, repitiendo lo que la experiencia señala: “no todos tienen las mismas oportunidades”. Es la ley de la vida. Pero en los grupos medios-altos, especialmente en el grupo de técnicos, la norma presentada apunta hacia el derecho que todos deben tener: “la gente tiene el derecho a tener las mismas oportunidades”. El derecho –no en un sentido positivo sino como un derecho universal– aparece aquí como un orden regulativo que debiese regir las relaciones.¹⁴ Pero cabe decir que lo que se impone en la mayoría de los grupos –salvo el grupo de técnicos de ingresos medios y profesionales– es la regla fáctica y negativa: no todos tienen las mismas oportunidades. En este último sentido, la evidencia y la premisa normativa aparecen fuertemente vinculadas.

Figura 5: Una mayor igualdad de oportunidades



¹⁴ Araujo (2009:138-142) desarrolla este argumento como caracterización de las clases medias

En resumen, el argumento se puede sintetizar del siguiente modo: *Dado que en Chile no todos tienen las mismas oportunidades para salir adelante (eso lo demuestra la educación diferencial que se recibe o la discriminación laboral por el lugar donde uno vive) – y todos tenemos los mismos derechos –, entonces debiesen haber mayores oportunidades.*

El argumento, al ser un poco controversial, resulta ser el menos discutido en los grupos. En esta simplicidad también radica su potencia: todos están de acuerdo y no requiere discusión. En este sentido, como lo observa Dubet (2014), en las sociedades contemporáneas hay un mayor consenso sobre la igualdad de oportunidades y no sobre la igualdad de resultados, lo que en parte permite al autor afirmar que ‘se prefiere la desigualdad’ (2015). Sin embargo, es importante observar que para el caso chileno (y latinoamericano), existe bastante conciencia que esa igualdad de oportunidades se lee a contraluz del peso de las redes sociales o contactos que limitan las oportunidades, redes que ponen barreras de entradas a las posiciones más altas (Reygadas 2009). Se podría decir que en América Latina el ideal es el mismo que menciona Dubet, pero la estructura social y la experiencia de la desigualdad están más a la vista.

vi. El principio de necesidad

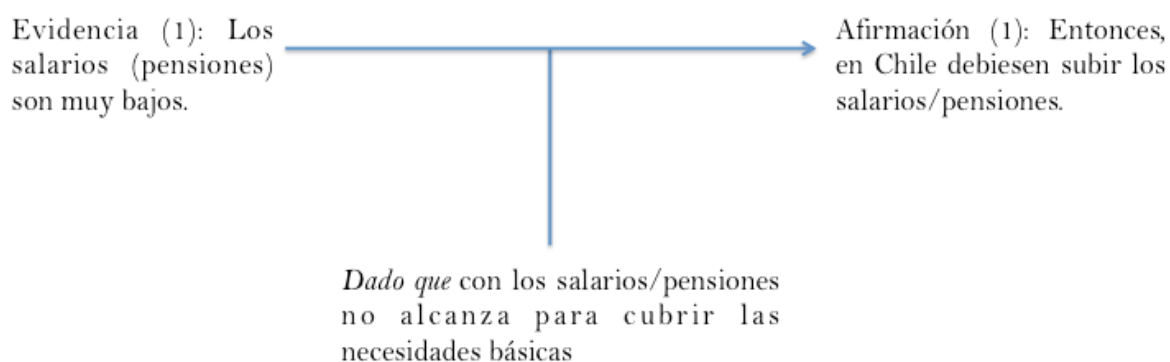
Junto al mérito y la igualdad, el principio de necesidad es uno de los repertorios de justicia centrales para la discusión filosófica moderna (Miller 1999). En los grupos focales, este principio no es importante por su presencia (tiene mucha menor notoriedad que los otros), sino porque es escasamente discutido. Es tal su carácter consensual que no requiere discusión y es rápidamente aceptado por todos. Ahora bien, existe una distinción del argumento anterior entre aquellos que observan la desigualdad de oportunidades (una mirada ‘desde arriba’) y quienes la experimentan y viven en su propio entorno (una mirada ‘desde abajo’). Son sólo estos últimos quienes plantean un argumento de necesidad como repertorio de justicia. Es decir, el argumento se desarrolla sólo entre los jubilados, los obreros, los trabajadores no calificados y, en parte, en el grupo de jóvenes.

El ideal de este argumento es que en Chile debiesen subir los sueldos. La evidencia es también bastante concreta y no da mucho lugar a discusión en estos grupos: los salarios son muy bajos. Que el argumento aparezca menos controversial y esté por ello menos presente, se debe a que atestigua algo que, en los grupos de bajos ingresos, todos saben: el salario no alcanza para llegar a fin de mes. Por eso también, la regla –garantía– es nuevamente una premisa normativa fáctica, que se vive o experimenta día a día en las familias: “con estos sueldos no alcanza para cubrir las necesidades básicas” (o en el caso de los jubilados, el argumento refiere a las pensiones).

El argumento se hace muy notorio cuando se comparten las experiencias en el sector salud. Narrado normalmente como una experiencia dramática, o como un incesante miedo al futuro, la salud aparece como el lugar por excelencia donde una necesidad básica (ser atendido oportunamente cuando uno tiene una enfermedad grave, sin quedar endeudado de por vida) no se puede satisfacer. Pese a que se reconocen ciertos avances como las garantías suscritas al programa AUGE/GES,¹⁵ los costos asociados a las enfermedades (cuidado de terceros, abandonar el trabajo en el caso de las madres, remedios y terapias) desestabilizan o simplemente son nefastas para el presupuesto familiar.

En el grupo de obreros calificados, el tema de los bajos salarios está muy presente junto al tema de la salud y el miedo a jubilar. Durante la conversación, un participante plantea claramente el argumento de necesidad como el ideal de lograr un ‘valor justo del trabajo’, y ejemplifica paradigmáticamente una necesidad básica no cubierta con la atención de salud en el servicio público (*lo único que te queda es o morirte rápido o tener paciencia*). Otro aspecto notorio en el grupo obrero es la inmensa rabia que produce el hecho percibido de que los obreros inmigrantes latinoamericanos acepten sueldos bajos, porque obliga a los trabajadores chilenos a bajar sus propias pretensiones de sueldo. La virulenta queja contra el migrante se produce, en parte, porque el migrante ‘traiciona’ el principio de necesidad. En términos generales se dice: con lo que ellos aceptan, a nosotros no nos alcanza para vivir, y aparte se subvalora las credenciales educativas que los obreros calificados chilenos hemos alcanzado.

Figura 6: Un mejor salario (pensión) para cubrir necesidades básicas



¹⁵ El programa AUGE/GES es un protocolo de política pública para 80 patologías de alto impacto, en el cual se garantiza de forma universal el acceso a tratamientos con plazos fijos de atención e intervención, la mayor de las veces gratuita, para pacientes del sector público y privado (estos últimos pagarían un 20% del costo de la enfermedad).

Si bien el principio de necesidad es aceptado en los grupos más bajos, en el grupo de jóvenes está vinculado a la única tensión registrada en el mismo. Mientras una participante consideraba que en Chile había oportunidades y que con esfuerzo uno podía salir adelante (el primer argumento discutido), otros jóvenes planteaban que los salarios eran muy bajos y que no alcanzaban para vivir bien. La tensión rodea toda la conversación y ambos argumentos van por vías paralelas, sin convencer y sin desmentir el uno al otro.

Para terminar, el argumento de necesidad se podría sintetizar del siguiente modo: *dado que con salarios tan bajos no se alcanza a cubrir las necesidades básicas (así lo demuestra nuestra experiencia como trabajadores o como hijos de trabajadores), entonces, para cubrir nuestras necesidades, en Chile debiesen subir los salarios.*

vii. El buen trato como forma ejemplar de igualdad

La igualdad de trato es el último argumento y es el único totalmente compartido por todos los grupos, sin distinción de clase, sexo y edad. Y es, por sobre todo, la forma en que el concepto de igualdad hace sentido grupal y, por ende, se desarrolla en la conversación como el mandato moral más urgente a realizar. Es, en términos normativos, el imperativo categórico mediante el cual se evalúan las relaciones sociales y es, en términos sociológicos, como lo ha demostrado certeramente Kathya Araujo (2013, 2015, 2016), la ‘prueba’ a la cual se enfrenta la sociedad chilena: establecer un trato igualitario en una sociedad que se estructura desigualmente.

El argumento como tal presenta la siguiente forma. Primero, se compone de un ideal central que dice *las desigualdades económicas no debieran ser razón para que las personas maltraten o discriminen*. Hay que hacer notar que el argumento está anclado en una conversación donde una gran parte de los participantes ha expresado que no les molesta (tanto) que algunos ganen más que otros. Es decir, lo que se intenta expresar en la afirmación central es que, pese a que existan esas desigualdades económicas, eso no justifica en ningún caso el maltrato o la discriminación de algunos sobre otros.

La evidencia, por otro lado, viene dada por la experiencia social, que muestra que habría mucha gente que menoscaba, discrimina, maltrata a otros, especialmente desde los sectores más altos hacia los más bajos. Se podría señalar que la evidencia del argumento apunta a cuatro grandes tópicos. Primero, y al igual como se mostraba para la evidencia sobre igualdad de oportunidades, en ciertos grupos la discriminación es un tema para referirse a lo que le ocurre a ‘otros’ (especialmente a sectores más pobres, quienes son discriminados por el lugar en que viven).

Luego, se vive como una experiencia e irritación cotidiana de conflictos por ‘venir de abajo’. A esto se le suma un tercer tema, que se organiza en torno a la percepción generalizada de que en Chile “se mira en menos”:

Hay mucho clasismo acá en Chile, es muy clasista, súper po’, acá están súper marcadas las clases, ABC1, y la gente es súper miradora en menos con la gente (trabajadora dependiente servicios).

Tú, dónde tú vives, te miran, como tú te vistes, te miran, que lo que tú usas, te miran (trabajadora dependiente servicios).

Yo misma que trabajo haciendo aseo, igual la gente te mira por el hombro, como que discrimina la gente (trabajadora de servicios no calificada).

Hay otras personas que tienen dinero o que tienen un jerárquico mayor que otros, en algunas construcciones, por ejemplo, los tipos son altaneros y, puta, a todos nos miran pa’ abajo (obrero calificado)

Por último, en buena parte de los grupos, pero especialmente para aquellos que tienen un uso intensivo de los servicios sociales, el trato en salud aparece fundamental como una zona donde se vive la irritación de la desigualdad. Aquí no es sólo el trato de un grupo alto en particular, como puede ser el trato de los médicos, sino un maltrato impersonalizado que se refleja en las largas horas de espera. Este maltrato ‘sistémico’ tampoco reconocería la dignidad de las personas.

Estas experiencias deben ser interrogadas al menos por dos elementos del discurso grupal. Primero, si bien es una percepción generalizada que hay maltrato y discriminación entre las personas, esto no quita el hecho que los propios participantes de estos grupos focales discriminen (consciente o inconscientemente). Más bien, un análisis de discurso detallado muestra que en todos los grupos existen una serie de expresiones de estigmatización frente a los migrantes, los jóvenes de poblaciones (homologados a delincuentes), la población negra y mapuche. En el grupo de mujeres administrativas, una mujer que declara ser explícitamente de descendencia mapuche no fue tomada en cuenta durante toda la conversación, incluso mientras otra participante criticó los beneficios (regalos) que el pueblo mapuche obtendría del Estado.

Segundo, el maltrato no sería exclusivo de los grupos altos hacia los bajos, sino que es declarado como parte de una cultura del maltrato que impregna a toda la sociedad. Especialmente se hace referencia a las jerarquías medias (supervisores) o también al personaje social que ‘viene de abajo’ pero que ahora ocupa una posición superior (‘el piojo resucitado’, en una peyorativa y metafórica expresión), el cual, precisamente por venir abajo, maltrataría más fuertemente a sus subordinados

(en contraste con el ‘rico de cuna’, que tendría un mejor trato por tener mayor educación). Lo central aquí es observar que existe una ‘irritación social’ difundida entre todos y que afecta al trato social en forma generalizada, produciéndose una desigualdad que Araujo (2015) denomina como interaccional, en la cual cada uno trata de imponer el poder que tiene o cree tener según la posición que ocupa. Por ende, la discriminación no sería sólo entre grupos socio-económicos, sino que distintos grupos (tercera edad, inmigrantes, mujeres) serían maltratados o discriminados. Cabe decir que en el grupo de jóvenes hubo una mayor sensibilidad a la heterogeneidad del maltrato entre los grupos.

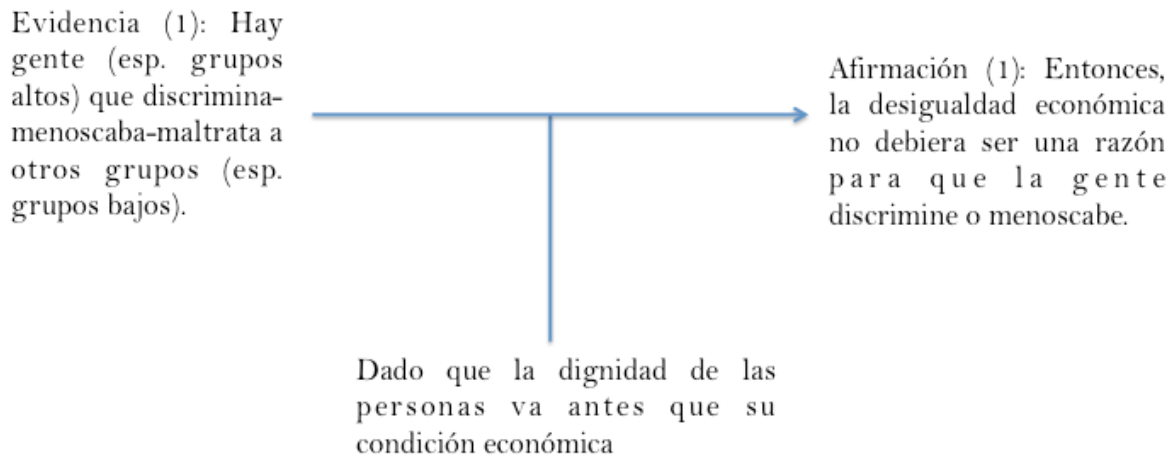
Tomando esos puntos en consideración se puede observar que, entre la suma de evidencias presentadas y la afirmación central (la diferencia económica no debiese ser una razón de maltrato o discriminación), se presenta como premisa normativa central que la dignidad de las personas es anterior a su condición socioeconómica.¹⁶ El argumento se ejemplifica aquí a través de una mujer del grupo profesional, así como con la intervención de un hombre del grupo de calificaciones bajas:

A lo mejor la diferencia económica que podamos tener o los otros tipos de diferencias que vienen después para mí vienen en una categoría inferior. Yo creo que si somos seres humanos, somos personas, todo parte por el respeto frente al otro, y si tenemos, a lo mejor, un poquito más de poder o un acceso económico mejor que el otro, no debiera ser una diferencia para marginar o tratar mal al que está al lado. (mujer profesional)

Ya... yo... el tema del respeto y la dignidad... eso yo creo que ni siquiera puede ser ambiguo, o sea, no... no porque gane menos dinero, o más dinero y tenga una posición o no, el respeto debe existir para todos lados, de abajo hacia arriba y de arriba hacia abajo... (trabajador de baja calificación)

¹⁶ Esto es lo que Maya Zilveti ha llamado ‘igualdad de valor’ (2016) en su documento de trabajo PNUD-Desigualdades.

Figura 7: La dignidad y la igualdad de trato



En términos más analíticos, la fuerza y el imperativo de este argumento merecen una mayor consideración. Primero, hay que notar que la premisa normativa (la dignidad) se aleja de la evidencia y se conecta al ideal. Es decir, al contrario de los otros argumentos donde la norma y el ideal están separados (y más bien la premisa normativa es fáctica porque se conecta con la evidencia) aquí la norma se idealiza (la dignidad aparece como una norma regulativa), produciendo una gran irritación frente a las experiencias sociales reveladas: maltrato, menoscabo, discriminación. En otros términos, la serie de evidencias que vienen desde la experiencia cotidiana no sólo choca con el ideal propuesto (igualdad de trato) sino con la premisa normativa que regula una sociedad democrática (la dignidad de las personas). La clave está en que tanto el ideal como la norma son ideales, y no fácticas. Esto pudiese ayudar a entender porqué en una sociedad en la cual siempre ha imperado el maltrato y la discriminación se hace ahora tan irritante esa misma interacción: dado que la normativa social sobre la dignidad humana ha cambiado. En resumen, el último argumento se pudiese resumir de la siguiente forma: *Dado que la dignidad de las personas va antes que su condición económica, las personas no pueden discriminar y mirar en menos (como se hace normalmente hoy en día) en razón de su condición socio-económica o su jerarquía o poder.*

La siguiente tabla resume los siete argumentos aquí analizados:

	Argumento	Experiencia	Premisa Normativa	Afirmación/Ideal
1	Meritocracia vía esfuerzo personal (depende de uno)	Yo me esforzado por salir adelante, mientras otros no lo han hecho	El esfuerzo hace la diferencia entre aquellos que salieron adelante y quienes no lo hicieron	Depende de uno el salir adelante
2	Meritocracia vía credenciales educativas	Gente que tiene estudios tiene un buen sueldo - Uno se esfuerza para que los hijos tengan mejor educación	Los estudios (el esfuerzo puesto en ellos) justifican diferencias de ingresos	A mí no me molestan tanto las diferencias de ingresos/ Mi hijos serán mejores que yo
3	Meritocracia crítica contra el uso de contactos	A los trabajos, la clase alta entra por contactos y apellidos/Uno también usa sus propios contactos	El 'pituto' impera y son las redes las que garantizan que las personas tengan mejores trabajos o accedan a ellos	Aunque el esfuerzo puesto en la educación no basta, éste debiese ser más importante que el origen social
4	Meritocracia crítica contra los bajos/altos salarios	Los políticos reciben sueldos millonarios y no hacen nada/Hay mucha gente que se esfuerza y recibe un mal salario	En Chile hay una distribución injusta de la carga laboral, y las remuneraciones no corresponden al esfuerzo que se hace	A los políticos debiesen bajarles el sueldo. Debiesen subirles las remuneraciones aquellos que sí se esfuerzan.
5	Igualdad de oportunidades	Hay gente que no tiene oportunidades/Hay gente que tiene mejores oportunidades	No todos tienen las mismas oportunidades	Debiese haber mayor igualdad de oportunidades
6	Principio de necesidad	Los salarios (pensiones) son muy bajos	Con esos salario (pensiones) no alcanza para cubrir las necesidades básicas	Debiesen mejorar los salarios (pensiones)
7	Igualdad de trato	Hay personas(grupos altos) que discriminan/ menoscaban/ miran en menos a otras (grupos bajos)	La dignidad de las personas tiene precedencia respecto de su condición socio-económica	Las diferencias económica no debiesen ser una razón para que la gente discrimine o menoscabe

4. CONCLUSIÓN

La tabla anterior resume los siete argumentos más preponderantes en los ocho grupos de discusión realizados. Como se observó, los principios normativos fueron encapsulados desde aquél que produjo *menor* consenso (‘depende de uno’), al argumento que produjo *mayor* consenso (‘igualdad de trato’). El segundo argumento también tuvo mucho peso –meritocracia vía credenciales educativas–, pero se confrontaba con la imagen de que los contactos (pitutos), y no la educación alcanzada, determinaban las posiciones altas.

Es interesante notar, a propósito de la relación entre los argumentos 2 y 3, que el hecho de que una razón se haga presente y contradiga a otra, no significa que esta última va a desaparecer o se anule. Dicho en términos de los argumentos anteriores, que el uso de contactos contradiga el peso de las credenciales en ningún caso disminuye la importancia de la educación para las personas. Más bien, al contrario, las personas siguen estimando que mediante la educación se conseguirá una mejor posición y que aquellos que estudiaron merecen un mejor sueldo, incluso si el sueldo es alto (como el de un médico o un ingeniero).

Esto último revela que hay distintas experiencias sociales e ideales que están en juego a la hora de asumir una posición frente a la desigualdad. En este sentido, la economía moral es un conjunto de experiencias, normas e ideales que pueden chocar entre sí, pero que no necesariamente entran en conflicto. Lo mismo pudiese decirse del primer argumento (depende de uno) frente al quinto (igualdad de oportunidades). La distancia entre ambas no requiere de un marco de interpretación que oponga “liberales” e “igualitaristas”, sino que depende, en un caso, de una experiencia biográfica y narrativa de movilidad que justifica el ideal, para hacer sentido a la posición social alcanzada y, por el otro, de la experiencia cotidiana de observar cómo se distribuyen desigualmente las oportunidades (experiencia compartida por todos).

Para terminar, es necesario plantear una reflexión más analítica de por qué ciertos argumentos tienen mayor peso que otros en la conversación social, lo cual siempre es difícil de ponderar. No se trata de una mayor ‘presencia’, pues hubo algunos argumentos muy poco discutidos –como la igualdad de oportunidades y el repertorio de necesidad–, que más que referir a su poca importancia, refiere al rápido consenso al que se llega sobre estos puntos. Tampoco se trata que un argumento ‘logre’ rebatir al otro –como una simple imposición de poder de unos participantes sobre otros. Por cierto, el caso del aprovechamiento de los contactos, el desempeño de la clase política, o los salarios bajos de algunas ocupaciones, llamaron la atención de todos los grupos,

propiciando la formación de una opinión de consenso en la conversación grupal. Esto no fue suficiente, sin embargo, para que aquellos que creían en el ideal de la educación –y del significado del sacrificio y el esfuerzo puesto en ella – cambiaran de opinión.

Hay obviamente argumentos más rebatidos que otros. El primer argumento (depende de uno) presentaba una dificultad inherente a la hora de probar que la premisa normativa suscrita –el esfuerzo hace la diferencia– se aplicara en todos los casos, especialmente en una discusión grupal donde se contrastaban distintas experiencias que cuestionaban su generalidad (como la desigualdad de oportunidades). El segundo argumento (las credenciales educativas), ya se dijo, choca con los argumentos que se dan a continuación (contactos, grupos privilegiados, oportunidades diferenciales), por lo que no puede imperar del todo en la conversación grupal. Pero, aun así, los hablantes que enunciaban estos argumentos no salían de su posición. ¿Por qué los participantes que argüían estos últimos puntos no se dejan convencer? La respuesta puede residir, en parte, en la fuerza idealizada que presenta la educación. Es el esfuerzo puesto en la educación (y esto no sólo implica educación universitaria, sino de todo tipo) lo que no se deja rebatir, ya sea porque justifica la posición alcanzada o porque se confía en ella como la única forma de salir del estado de necesidad, al menos para las generaciones venideras. Se evidencia así el peso de las expectativas y los ideales, pese a toda la experiencia que puede decir lo contrario. En cambio, quienes rechazan estos argumentos entregan evidencia que muestra que los ideales no se cumplen, denotando que se mantiene la brecha entre ideal y experiencia (e.g. por el peso de los apellidos o la falta de oportunidades).

La fuerza moral que tiene el último argumento sobre la igualdad de trato merece una mayor atención. Este fue, realmente, el único argumento que pesó por sobre todas las demás disputas o diferencias. Una posible razón de la fuerza del argumento del trato igualitario es que se sostiene pese a las diferencias económicas. El argumento ‘nadie puede maltratar al otro pese a las diferencias de ingresos’ puede ser usado tanto para negar privilegios de status como para afirmar que nadie puede discriminar alguien pese a que le vaya mejor. Con esto último, se lograría empatizar con el segundo argumento, donde las diferencias de ingreso son soportadas en la medida que responden al esfuerzo personal puesto en la educación y en el trabajo. En otras palabras, el argumento sobre la igualdad de trato entra en conflicto con las diferencias de ingresos, en la medida que evidencia resultados legítimos (i.e. esfuerzo). Esto tiene que ver con que la mera idea de que el esfuerzo personal no sea recompensado, choca con todas las aspiraciones de movilidad e igualdad que las personas tienen.

Pero hay una razón aún más profunda. Todos los argumentos presentan una fuerte separación entre la premisa normativa y el ideal, entre cómo funciona el mundo y cómo éste debiese ser. El uso de contactos o la distribución de salarios chocan con un ideal de meritocracia y fin de los privilegios, así como la desigualdad de oportunidades y bajos salarios contradicen los ideales de igualdad de oportunidades y la cobertura de necesidades. En estos casos, las normas/garantías son ‘fácticas’, en la medida que corroboran las evidencias y experiencias narradas y compartidas. En esta separación, el ideal se vuelve inalcanzable o cínico (cuando se termina aceptando el “pituto” pese a su crítica). En cambio, en el argumento sobre la igualdad de trato es el único caso en que la evidencia se separa de la premisa normativa y del ideal, y estas dos últimas actúan en conjunto. El ideal –que nadie por su posición pueda discriminar– se vincula con la premisa normativa de la igualdad de dignidades. Que la dignidad sea entendida como una premisa normativa es un logro que viene dado por procesos de democratización y ampliación de derechos como principio regulativo de la acción social. Ampliarlo a otros dominios, es decir, que se entienda la dignidad como un principio que está detrás de las recompensas laborales o del funcionamiento de las instituciones, aún parece lejano como norma regulativa.

REFERENCIAS

- Araujo, Kathya. 2009. *Habitar lo Social. Usos y Abusos en la Vida Cotidiana en el Chile Actual*. Santiago de Chile: LOM.
- Araujo, Kathya. 2013. “La Igualdad en el lazo social: Procesos sociohistóricos y nuevas percepciones de la desigualdad en la sociedad Chilena.” *Dados-Revista de Ciências Sociais* 56(1):109–32.
- Araujo, Kathya. 2015. *Desigualdades Interaccionales e Irritaciones Relacionales. Sobre la contenciosa recomposición del lazo social en la sociedad Chilena*. Documento de Trabajo COES, Santiago de Chile.
- Araujo, Kathya. 2016. *El miedo a los subordinados. Una teoría de la autoridad*. Santiago de Chile: LOM.
- Araujo, Kathya and Danilo Martuccelli. 2011. “La inconsistencia posicional: Un nuevo concepto sobre la estratificación social.” *Revista Cepal* 103:165–78.
- Araujo, Kathya and Danilo Martuccelli. 2012. *Desafíos Comunes. Retrato de La Sociedad Chilena y sus Individuos. Tomo I*. Santiago de Chile: LOM.
- Araujo, Kathya and Danilo Martuccelli. 2014. “Beyond Institutional Individualism: Agentic Individualism and the Individuation Process in Chilean Society.” *Current Sociology* 62(1):24–40.
- Araujo, Kathya and Danilo Martuccelli. 2015. “La Escuela y la Cuestión del Mérito: Reflexiones Desde La Experiencia Chilena.” *Educação e Pesquisa* 41:1503–18.
- Barozet, Emmanuelle. 2006. “El Valor Histórico del Pituto: Clase Media, Integración y Diferenciación Social En Chile.” *Revista de sociología de la universidad de Chile* 20:69–96.
- Castillo, Juan Carlos. 2009. “¿Cuál Es La Brecha Salarial Justa?” *Estudios Públicos* 113:237–66.
- Castillo, Juan Carlos. 2011. *The Legitimacy of Economic Inequality: An Empirical Approach to the Case of Chile*. Florida: Dissertation.com.
- Cociña, Matías. 2013. “¿Cree usted que la meritocracia es buena?” *Ciper*.
- Collins, Randall. 1979. *The Credential Society. An Historical Sociology of Education and Stratification*. San Diego: Academic Press.
- Dubet, Francois. 2014. *Repensar La Justicia Social. Contra El Mito de La Igualdad de Oportunidades*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- Dubet, Francois. 2015. *¿Por Qué Preferimos La Desigualdad?* Buenos Aires: Siglo XXI.
- Fassin, Didier. 2009. “Moral Economies Revisited.” *Annales. Histoire, Sciences Sociales* 64(6):1237–66.
- Forchtner, Bernhard. 2014. “Rhetorics of Judge-Penitence: Claiming Moral Superiority through Admissions of Past Wrongdoing.” *Memory Studies* 7:409–24.
- Garretón, Manuel Antonio and Guillermo Cumsille. 2002. “Las Percepciones de La Desigualdad En Chile.” *Revista Propositiones* 1–9.
- Grimson, Alejandro. 2015. “Percepciones Sociales de La Desigualdad, La Distribución Y La

- Redistribución de Ingresos.” *Revista Laboratorio* 26:198–224.
- Jasso, Guillermina. 1980. “A New Theory of Distributive Justice.” *American Sociological Review* 45:3–32.
- Kluegel, James R., David S. Mason, and Bernd Wegener, eds. 1995. *Social Justice and Political Change*. New York: Aldine de Gruyter.
- Kluegel, James R. and Eliot R. Smith. 1986. *Beliefs about Inequality. Americans’ Views of What Is and What Ought to Be*. New York: Aldine de Gruyter.
- Mac-Clure, Oscar and Emmanuelle Barozet. 2015. “Judgments on (In)justice in a Mature Neoliberal Regime: Results of an Empirical Game-Based Research.” *Current Sociology* 1–18.
- Mac-Clure, Oscar, Emmanuelle Barozet, and Cristóbal Moya. 2015. “Juicios de Las Clases Medias Sobre La Élite Económica: ¿Crítica a Las Desigualdades En Chile?” *Polis* 41.
- Mau, Steffen. 2004. “Moralökonomie: Eine Konzeptionelle Bestimmung Aus Ungleichheitssoziologischer Sicht.” Pp. 165–91 in *Welche Gleichheit, welche Ungleichheit. Grundlagen der Ungleichheitsforschung*, edited by P. Berger and V. Schmidt. Wiesbaden: VS Verlag.
- Miller, David. 1999. *Principles of Social Justice*. London: Harvard University Press.
- PNUD. 2015. *Los tiempos de la Politización. Informe Desarrollo Humano en Chile*.
- Puga, Ismael. 2013. “The Legitimation of Social Inequalities in Chile. On Legitimacy and Ideology.” Disertación (no publicada) en ciencias sociales. Humboldt Universität zu Berlin.
- Reisigl, Martin and Ruth Wodak. 2009. “The Discourse-Historical Approach (DHA).” Pp. 87–121 in *Methods of critical discourse analysis*, edited by M. Reisigl and R. Wodak. London: Sage Publications.
- Reygadas, Luis. 2008. *La Apropiación. Destejiendo Las Redes de La Desigualdad*. Ciudad de México: Anthropos.
- Sayer, Andrew. 2005. “Class, Moral Worth and Recognition.” *Sociology* 39:947–63.
- Thompson, Edward Palmer. 1963. *The Making of the English Working Class*. New York: Pantheon Books.
- Toulmin, Stephen E. 2007. *Los usos de la argumentación*. Barcelona: Ediciones Península.
- Zilveti, Maya. 2016. *Mérito, Justicia y Desigualdad. Elementos discursivos para el estudio de la desigualdad en Chile a partir de ocho grupos de discusión*. Serie de Documentos de Trabajo PNUD-Desigualdades N3. Santiago de Chile.

Anexo 1: Muestra de grupos participantes

A continuación, se indican los detalles sobre la construcción de los grupos focales analizados. Se buscó dar espacio a múltiples categorías, según variables relevantes en las clasificaciones teóricas de la estructura social: se distinguen ramas productivas, relaciones de empleo, condición de actividad y niveles de educacionales. Lo mismo puede decirse de la dimensión etaria y de género. Los tramos de ingreso utilizados sigue de cerca los montos correspondientes a los deciles de ingreso autónomo del hogar, correspondientes a la Encuesta de Caracterización Socio-Económica de Chile del año 2013.

Grupo	Ocupación	Sexo	Edad	Educación	Ingresos líquidos USD
1	Trabajadores dependientes servicios	Mujeres	38-50	Educación Media Completa y/o Estudios superiores en Centros de Formación Técnica o Institutos Profesionales	800 a 1400
2	Trabajadores obreros calificados	Hombres	38-50	Educación Media Completa y/o Estudios superiores en Centros de Formación Técnica o Institutos Profesionales	800 a 1400
3	Técnicos y trabajadores cuenta propia	Mixto	38-50	Estudios técnicos o profesionales universitarios	1800 a 3500
4	Trabajadores manuales no calificados	Mixto	38-50	Educación Media Completa o Incompleta	500 a 950
5	Profesionales-Cargos Gerenciales	Mixto	38-50	Colegio Particular Pagado-Educación Universitaria Completa	Más de 4800
6	Desempleadas/ Amas de casa	Mujeres	38-50	Educación Media Incompleta	480 a 600
7	Jubilados	Mixto	62-73	Media Completa o Incompleta	Pensión entre 240 y 600
8	Estudiantes Universitarios	Mixto	18-23	Universitaria en curso (que reciben crédito para financiar sus estudios)	-

Anexo 2: Reclutamiento de participantes y estructura de los grupos

- Reclutamiento de participantes por la empresa CADEM vía telefónica, en base a criterios de selección predefinidos por PNUD.
- Cada sesión fue conformada por 7 – 8 personas
- Todos los participantes recibieron un incentivo por su participación, consistente en un pequeño regalo de agradecimiento, entregado con posterioridad a la sesión.
- Las sesiones fueron grabadas en audio y video.

Anexo 3: Pauta de grupos focales

Presentación de la moderadora, agradecimientos a los participantes, aspectos éticos de la investigación, descripción general de la labor investigativa de la institución (PNUD) y normas de la dinámica de conversación (respeto de turnos del habla, no valoración de respuestas, etc.).
Presentación grupal.

Introducción: *En esta ocasión estamos interesados en conversar sobre el país. Nos interesa escuchar la opinión que ustedes tienen sobre Chile y sobre los desafíos de la sociedad chilena. La pregunta es la siguiente: ¿Cómo ven a Chile actualmente?*

Profundización 1:

En caso que la desigualdad emerja espontáneamente como parte de los diagnósticos mayoritarios sobre los problemas del país, animar al grupo a desarrollar y argumentar el diagnóstico realizado: *Varios de ustedes han mencionado el tema de la desigualdad y también en los medios (la radio, la TV) se viene hace tiempo planteando que Chile es un país muy desigual. Hablemos sobre eso. Les quiero pedir que profundicen en este aspecto ¿En qué sentido, la desigualdad es uno de los problemas (reproducir los términos empleados por los participantes) del país?*

Profundización 2:

En caso que los diagnósticos y percepciones no tematizen en forma explícita la desigualdad. Posicionar el tema a través del siguiente estímulo gatillador: *Últimamente, en los medios de comunicación (en los diarios, la TV) se viene planteando que Chile es un país muy desigual ¿Qué opinan sobre eso?*

Profundización 3:

¿Y por qué Chile es así [un país desigual], cuáles -según su perspectiva o lo que ustedes piensan-, son las causas de la desigualdad? ¿Cómo es vivir en una sociedad desigual?

Profundización 4:

En Chile hay distintos tipos de desigualdades, ¿Cuánto le molestan a usted cada uno de estos tipos de desigualdad? Por favor utilice la siguiente escala en que 1 significa “no me molesta para nada” y 10 significa “me molesta mucho”.

***¿Cuándo le molesta...?**

	1 (No me molesta para nada)	2	3	4	5	6	7	8	9	10 (Me molesta mucho)
a. Que algunas personas ganen mucho más dinero que otras										
b. Que algunas personas tengan mucho más poder que otras										
c. Que algunas personas tengan muchas más oportunidades que otras										
d. Que a algunas personas se les trate con mucho más respeto y dignidad que a otras										
e. Que existen desigualdades entre hombres y mujeres										
f. Que existan desigualdades entre regiones y Santiago										
g. Que existan desigualdades entre jóvenes y adultos										

A partir de esta escala, por favor seleccionen de esta lista las dos desigualdades que más les molestan y las que menos. ¿En qué sentido las desigualdades seleccionadas molestan menos?, ¿qué hace que desigualdades seleccionadas generen más molestia?